

05 mayo 2026

Lecciones Aprendidas de las PMO: Experiencia, herramientas y datos para lograr resultados

PMI Bajío México Chapter



Mtro. Antonio Maturano, PMP, LSP





**Presidente PMI
Bajío México**
**Antonio Maturano
Huerta, PMP**

Maestría en Administración de Organizaciones por la Universidad Nacional Autónoma de México e **Ingeniero Químico Industrial** egresado del Instituto Politécnico Nacional. Entre las diferentes certificaciones destacan:

- ✓ Project Management Professional (PMP)®
- ✓ PRINCE2®
- ✓ LEGO® SERIOUS PLAY® Certified Facilitator
- ✓ Scrum Master
- ✓ Auditor Interno de Sistemas de Gestión de Proyectos ISO 21500:2013,
- ✓ Insider DiscoveriNN®
- ✓ Innovation Management Professional
- ✓ Design Thinking Professional.

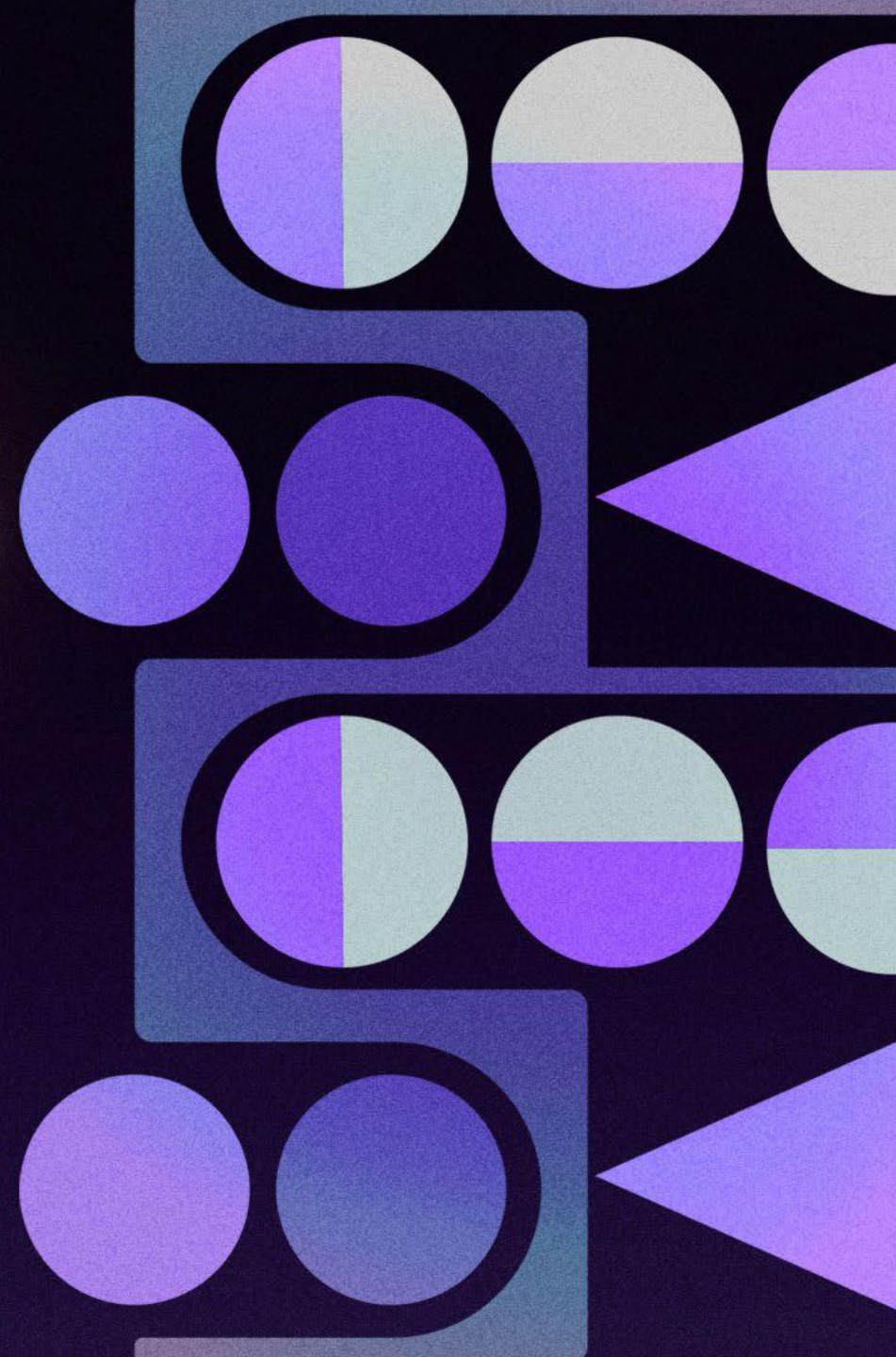
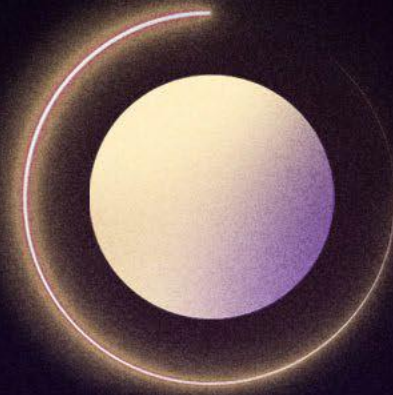
Cuento con más de 15 años de experiencia de la Gestión de Proyectos y desarrollo de Habilidades Gerenciales en empresas de la industria alimenticia, sector automotriz y de telecomunicaciones, además de haber tenido la oportunidad de impartir diversos cursos de capacitación en gestión de proyectos, desarrollo de Power Skills usando la metodología LSP en diversas empresas y ser voluntario del PMI en programas de mentoría y apoyo a eventos del Capítulo México.



**“Solo el 48 % de
los proyectos
se consideran
exitosos”**

Maximizing Project Success

Elevating the impact of the Project
Profession. Elevating the impact
on our world.



Un enfoque sólido de un año de duración guiado por la comunidad y basado en décadas de investigación previas.



55+ Preguntas
formuladas

Encuesta cuantitativa
rigurosa sobre proyectos
completados recientemente



10K Personas
encuestadas

Respuestas de los
participantes recopiladas
en 141 países



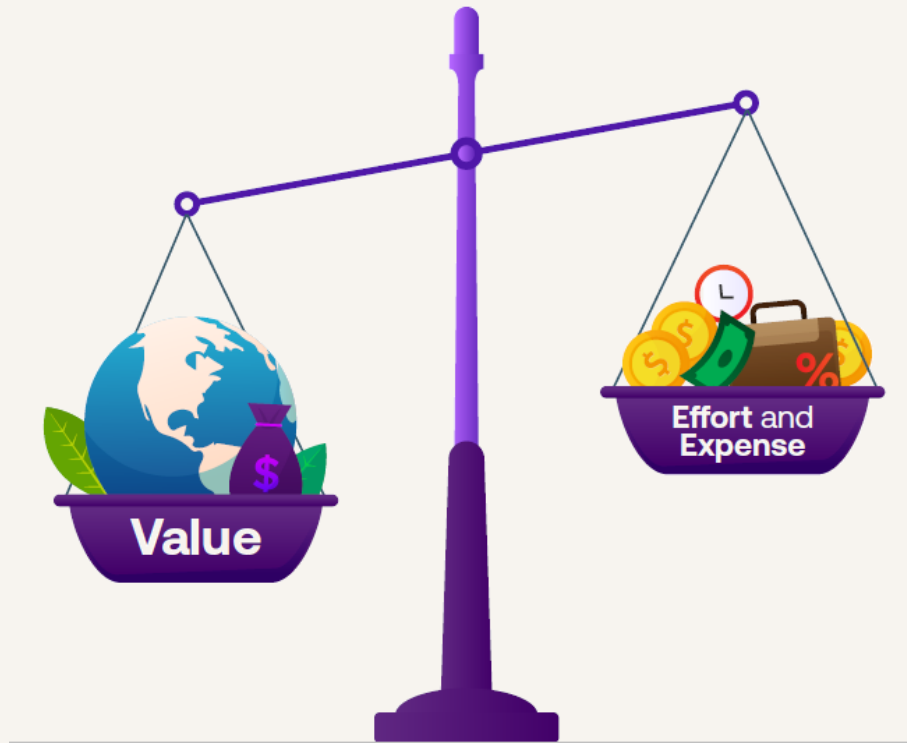
150+ Entrevistas
realizadas

Entrevistas en profundidad
que abarcan una amplia
gama de regiones y orígenes.



¿Qué es el Éxito del Proyecto?

Una definición moderna y compartida del éxito de un proyecto considera tanto la ejecución como los resultados:



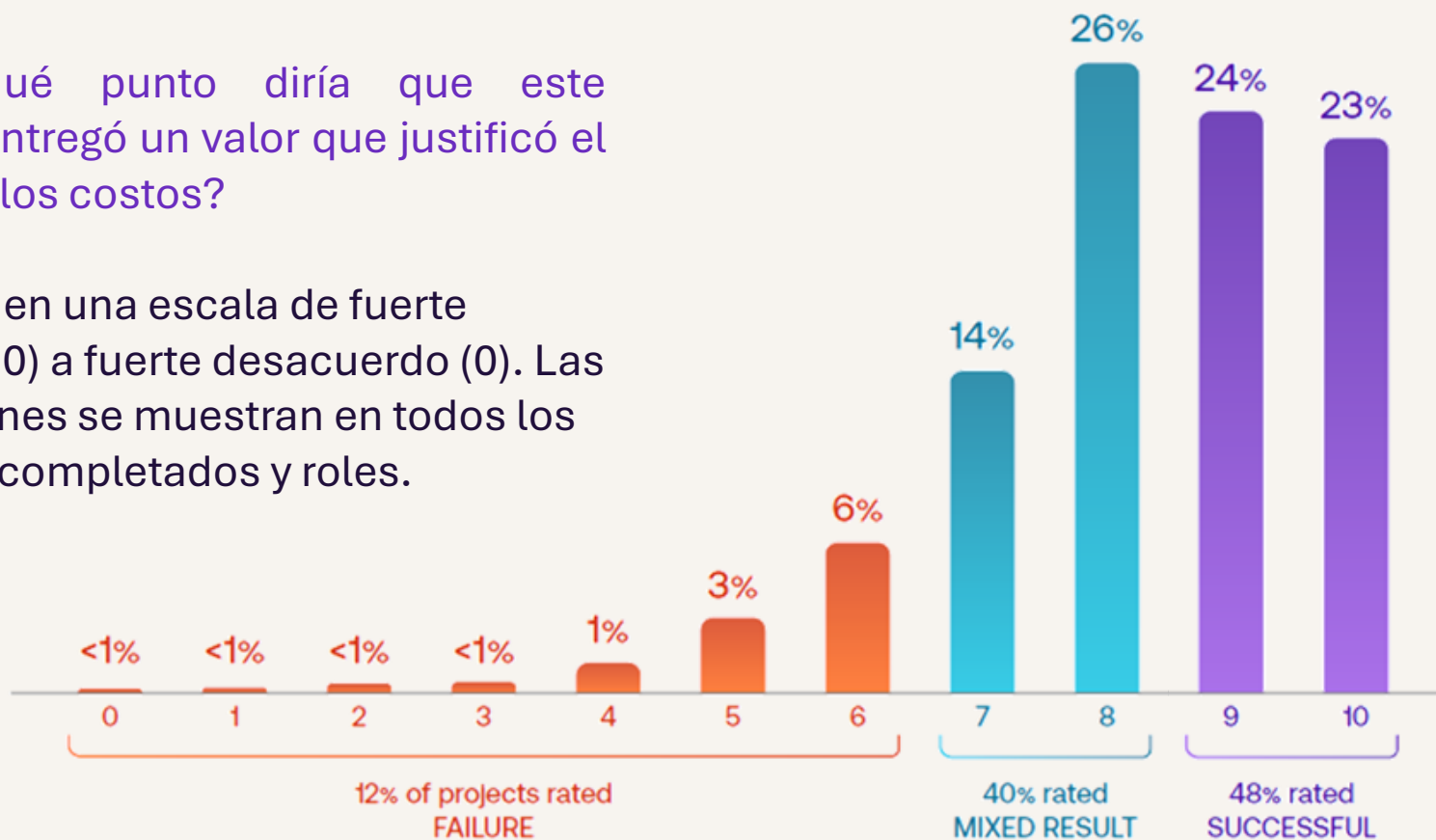
Los proyectos exitosos generan un **valor** que justifica el **esfuerzo** y el **gasto**.

$$\text{Valor} > \text{Esfuerzo} + \text{Gasto}$$

Al evaluar el éxito, es importante considerar el espectro completo del potencial de éxito y comparar el desempeño en ambos extremos del espectro usando un **Índice de Éxito del Proyecto Neto (NPSS)**.

¿Hasta qué punto diría que este proyecto entregó un valor que justificó el esfuerzo y los costos?

Calificado en una escala de fuerte acuerdo (10) a fuerte desacuerdo (0). Las calificaciones se muestran en todos los proyectos completados y roles.



Percentage of Successful Projects

47.8%

Global Net Project Success Score

36

48% Rating Successful
- 12% Rating Failure = 36

Creando una Nueva Mentalidad de PMO

Impulsando valor estratégico centrado en el cliente



“Las **grandes transformaciones** comienzan cuando la PMO **construye conciencia** al conectar auténticamente con las **aspiraciones, retos y expectativas** de sus interesados.

Solo así puede convertirse en un **socio estratégico** que inspira impacto y **genera valor sostenible** para la organización.”



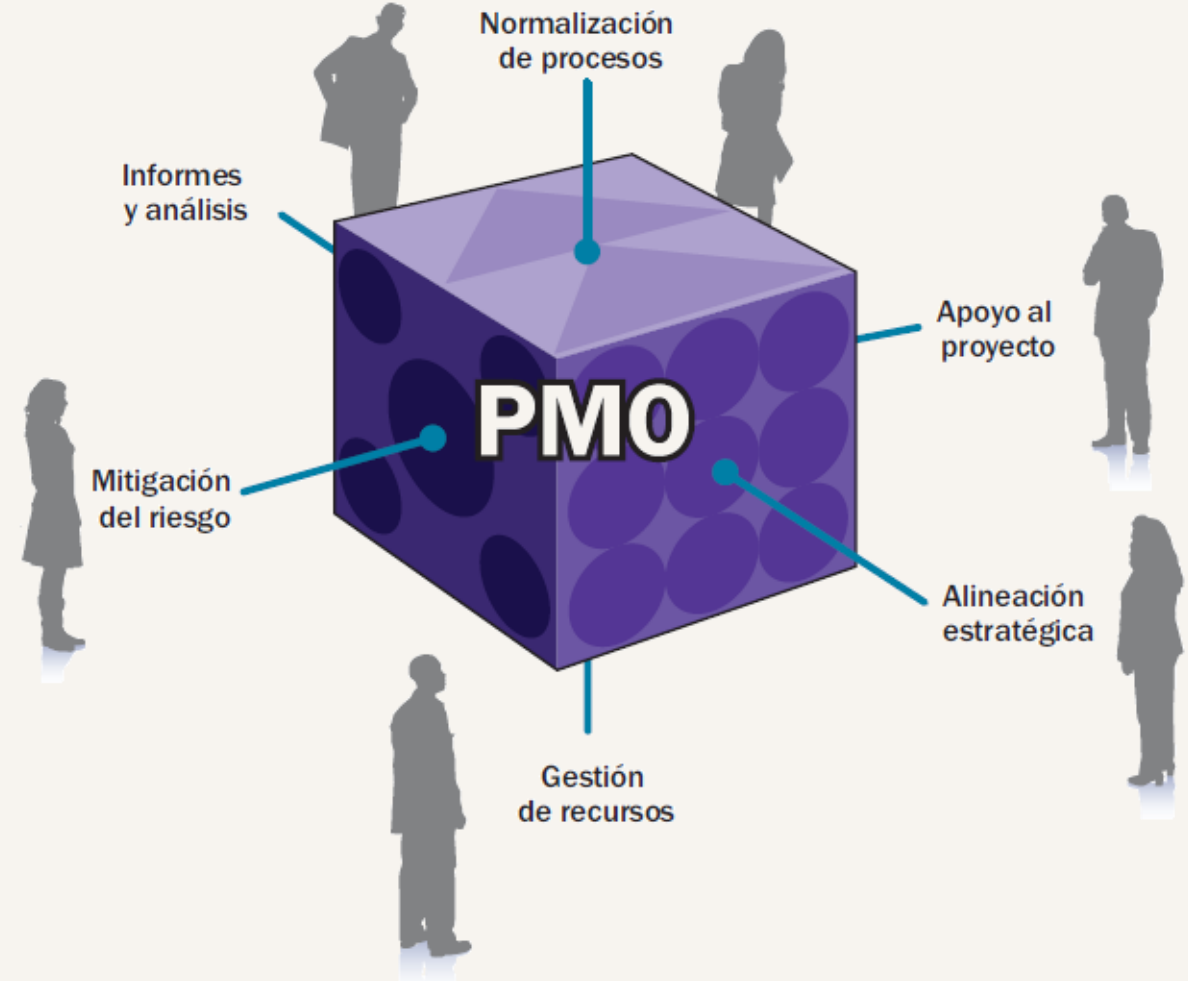
Los beneficiarios previstos deberían recibir el doble de influencia en comparación con otros roles, destacando la importancia del **enfoque centrado en el cliente**.

¿Cuánto contribuyó la perspectiva de cada uno de los siguientes roles a la determinación final de si el proyecto fue exitoso?



Nota: No todos los roles participan en todos los proyectos, por lo que la cuota de influencia en el gráfico suma más del 100%. Pregunta de encuesta: En diversos momentos habrá un consenso general sobre si el proyecto fue o no exitoso. ¿Hasta qué punto contribuyó la perspectiva de cada uno de los siguientes tipos de personas a la determinación final de si el proyecto fue exitoso? **Tamaños de base: Proyectos n = 2,092**

Las **PMO** son **entidades organizativas**, normalmente establecidas como departamentos o equipos, encargadas principalmente de **centralizar las actividades** relacionadas con la gestión de **portafolios, programas y/o proyectos**. La naturaleza de estas actividades puede variar en función de las **necesidades específicas** de cada Organización.



Reimaginar los Modelos de PMO



Ocho Escenarios del Contexto Organizativo

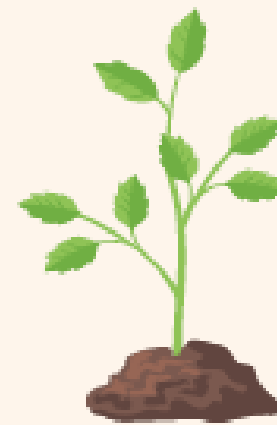
Potencial



Comienzo



Crecimiento



Próspero



Crisis



Declive



Colapso



Resurgimiento

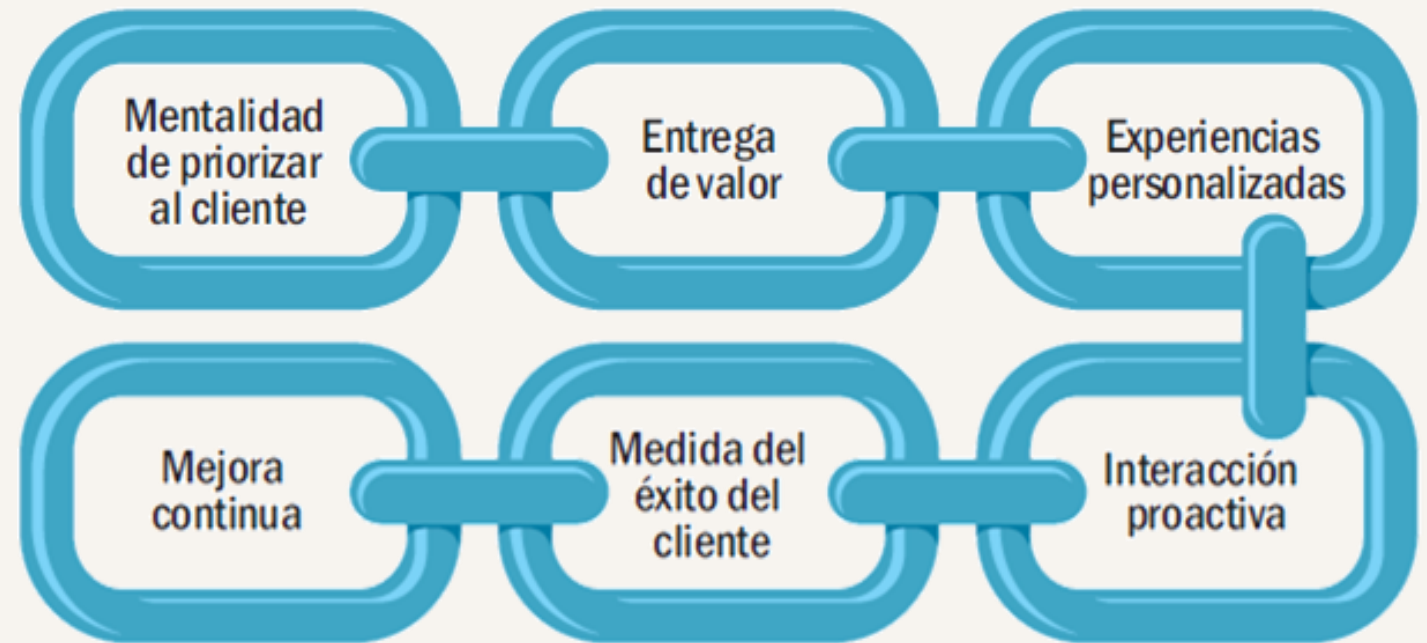


Una Mentalidad de Proveedor de Servicios

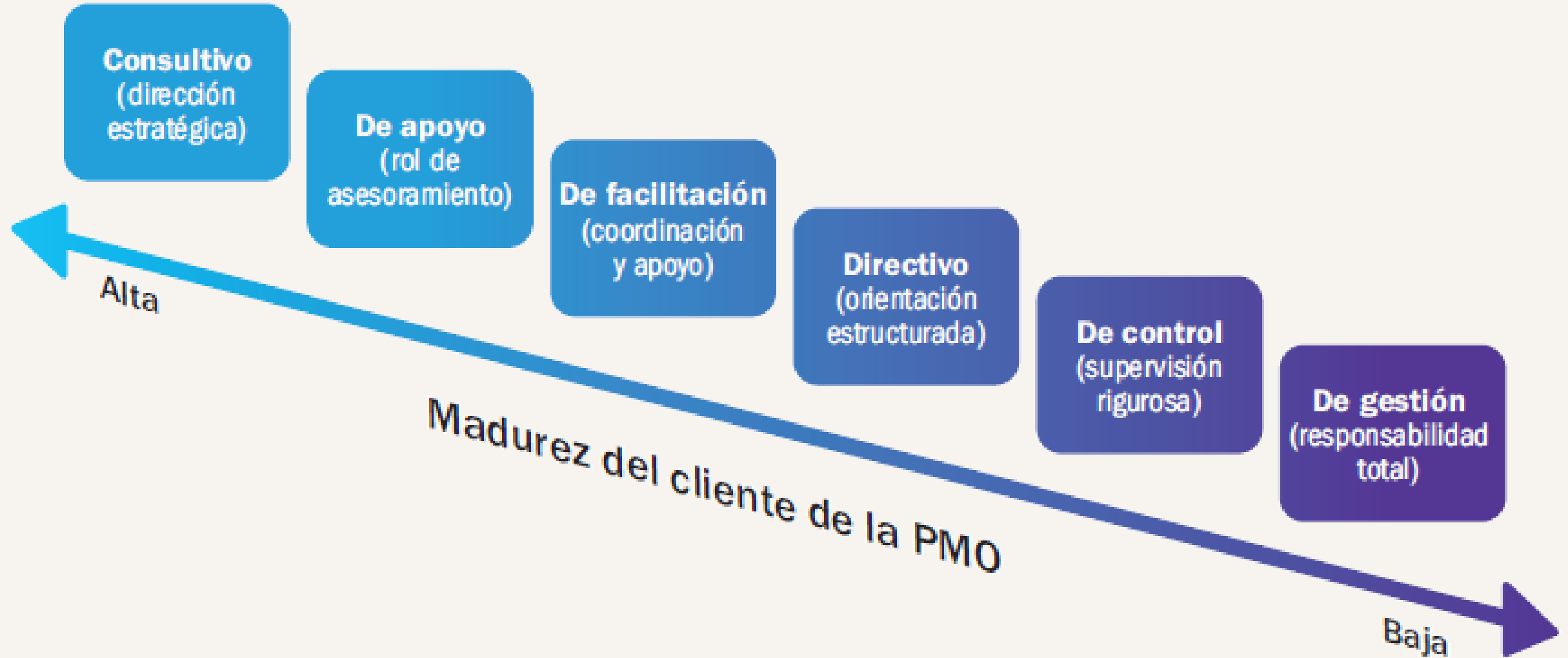
PMO centradas en procesos	PMO orientadas a los servicios
Cumplimiento de Estándares: Se limita a hacer cumplir Estándares, Procesos y Metodologías en toda la Organización.	Entrega de Valor. Prioriza la aportación de Valor a los clientes dentro de la organización.
Centrado en los Procesos: Enfatiza en la adhesión los procesos de gestión de proyectos establecidos.	Centrados en el Cliente: Dar prioridad a las necesidades de sus clientes
Prácticas uniformes: Gran énfasis en la creación y el mantenimiento de prácticas uniformes en todos los proyectos.	Adaptación flexible: Mantiene los Estándares necesarios a la vez que adapta con flexibilidad las Prácticas para satisfacer las necesidades específicas del Proyecto.
Enfoque reactivo: A menudo responde a los problemas a medida que surgen en lugar de abordar los posibles retos de forma proactiva.	Enfoque proactivo: Participa activamente en proyectos y departamentos, ofreciendo apoyo y orientación antes de que surjan los incidentes.
Centrada en la Salida: A menudo se centra en gran medida en generar y distribuir informes sobre el estado del proyecto y sus métricas	Centrado en los Resultados: Ofrece un conjunto claro de servicios para generar los resultados esperados por los clientes.
Enfoque único: Tiende a aplicar los mismos planteamientos en todos los proyectos, independientemente de las necesidades específicas.	Enfoques adaptados: Reconoce que los distintos proyectos y departamentos pueden requerir enfoques diferentes y adapta los servicios en consecuencia.
Estructura rígida: Tiende a ser más rígido y a adaptarse más lentamente a las necesidades cambiantes de la organización.	Adaptación Ágil: Más ágil y capaz de adaptarse rápidamente a las necesidades cambiantes de la organización.
Cumplimiento de los procesos: Medida del éxito en función del cumplimiento de los Procesos	Valor para el Cliente: Medida de la eficacia, la satisfacción del cliente y el Valor aportado.

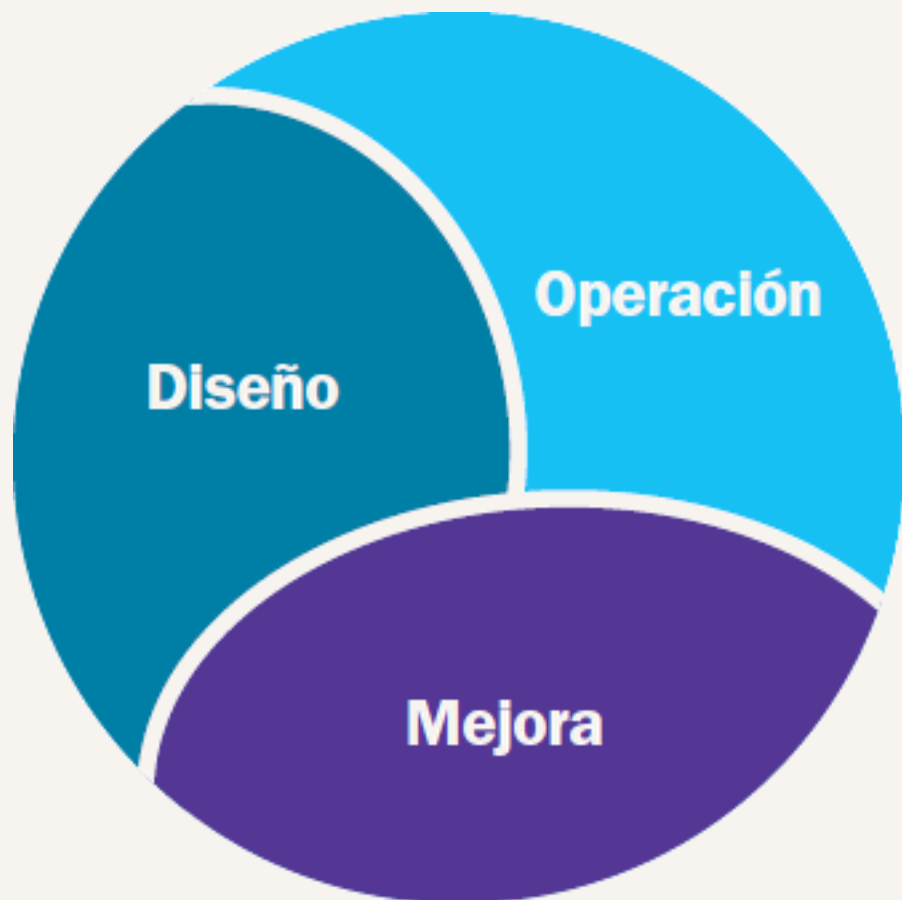


Principios de una PMO Centrada en el Cliente



Enfoques a las Necesidades de los Clientes





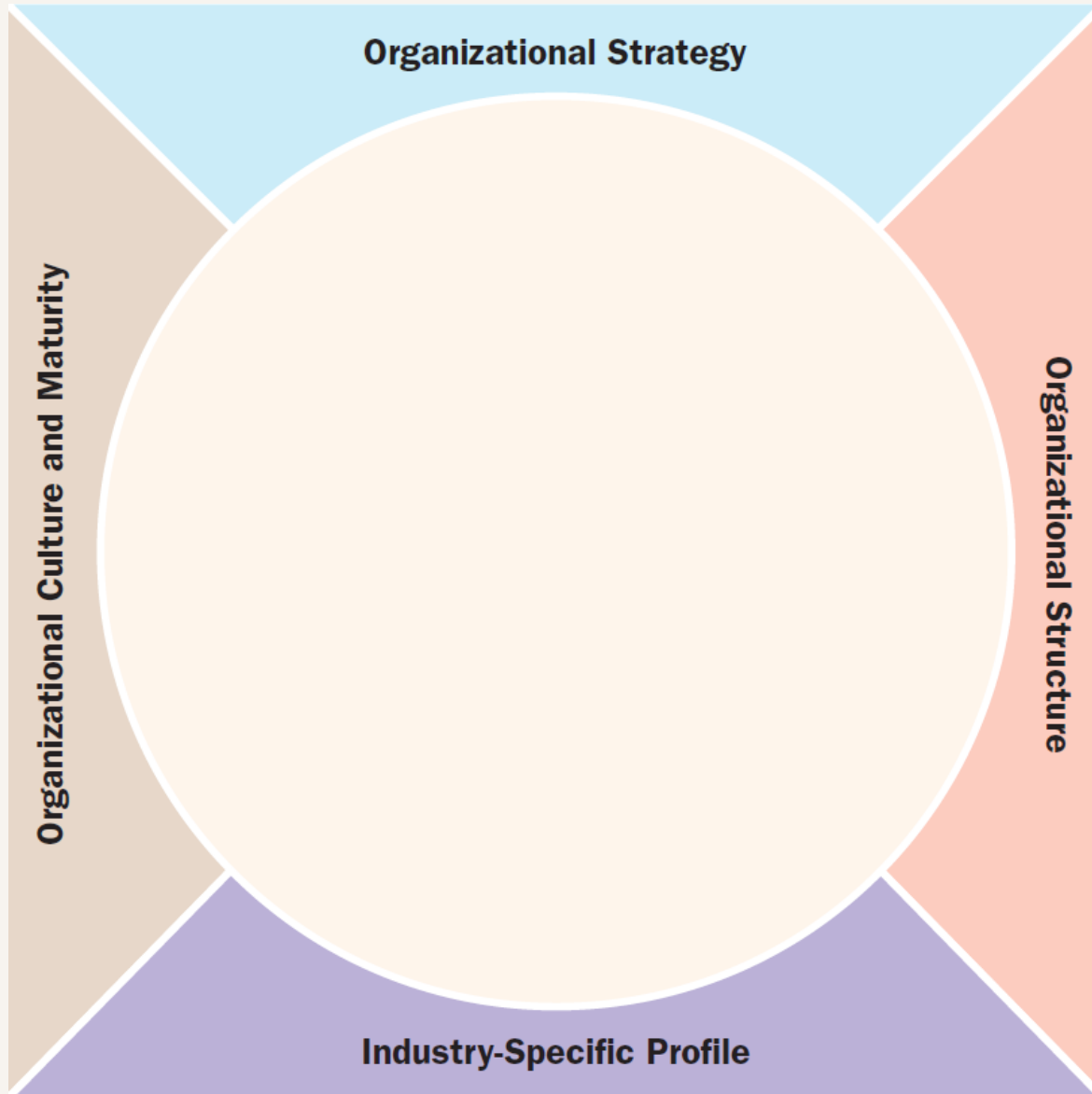
Competencias		Ejemplos de aplicación de dominio
1	Exactitud	• Diseño: Garantizar definiciones y requisitos precisos de los servicios • Operaciones: Mantenimiento de una calidad constante en la prestación de servicios • Mejora Análisis preciso de los Datos para identificar áreas de mejora
2	Adaptabilidad	• Diseño: Creación de modelos de servicio flexibles • Operaciones: Adaptación de los servicios a las necesidades cambiantes de los clientes • Mejora Aplicación de nuevos enfoques basados en la retroalimentación y las tendencias
3	Habilidades Analíticas	• Diseño: Uso de datos para tomar decisiones sobre el diseño de servicios • Operaciones: Monitoreo de las Métricas de Rendimiento del Servicio • Mejora Identificación de pautas y tendencias para la optimización del Servicio
4	Perspicacia Empresarial	• Diseño: Alinear el diseño de servicios con la estrategia organizativa • Operaciones: Garantizar que los servicios aporten Valor al Negocio • Mejora Proponer mejoras que se ajusten a los objetivos empresariales

Flywheel de la PMO Generadora de Valor

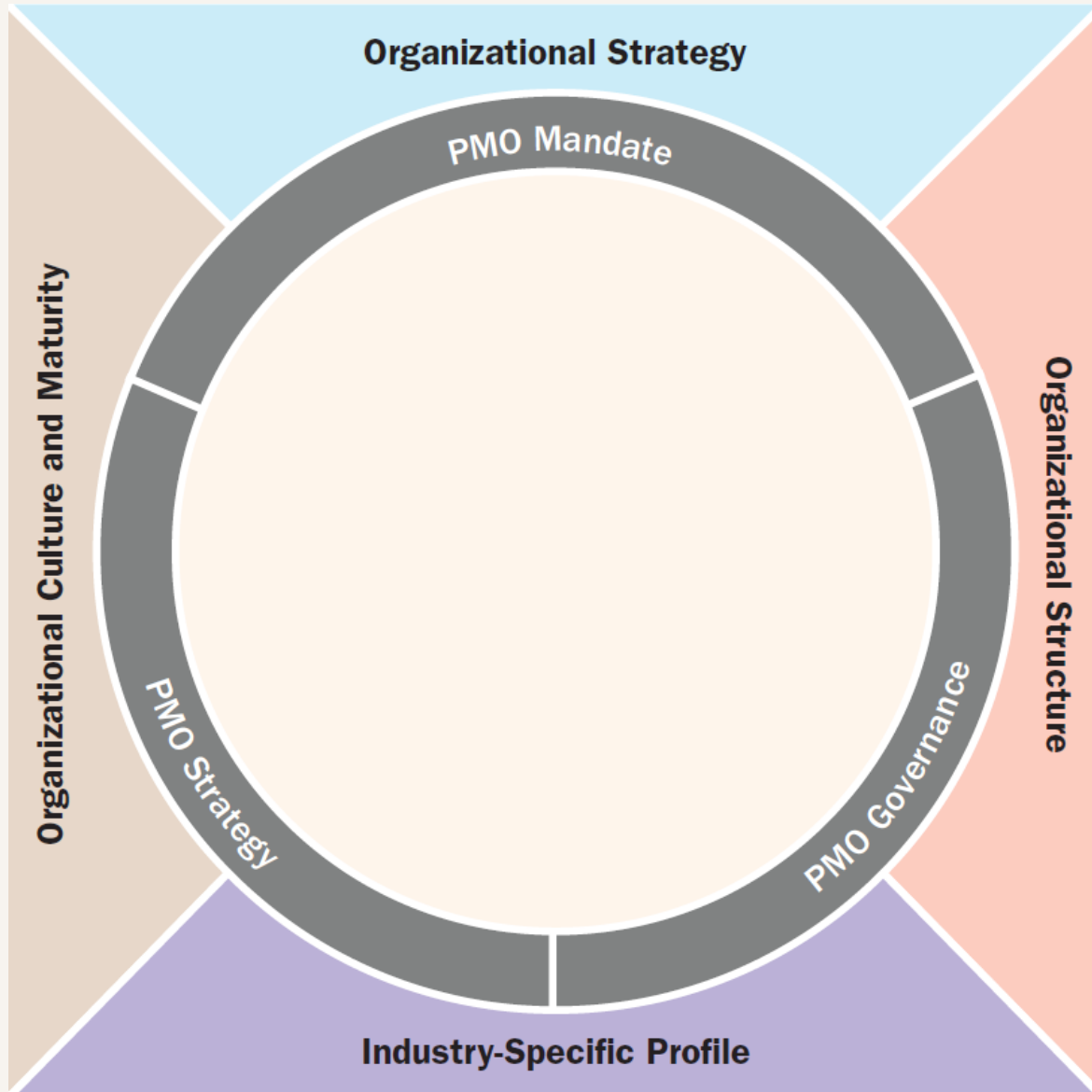
Valor continuo impulsando la estrategia



Elementos de la Línea Base Organizacional

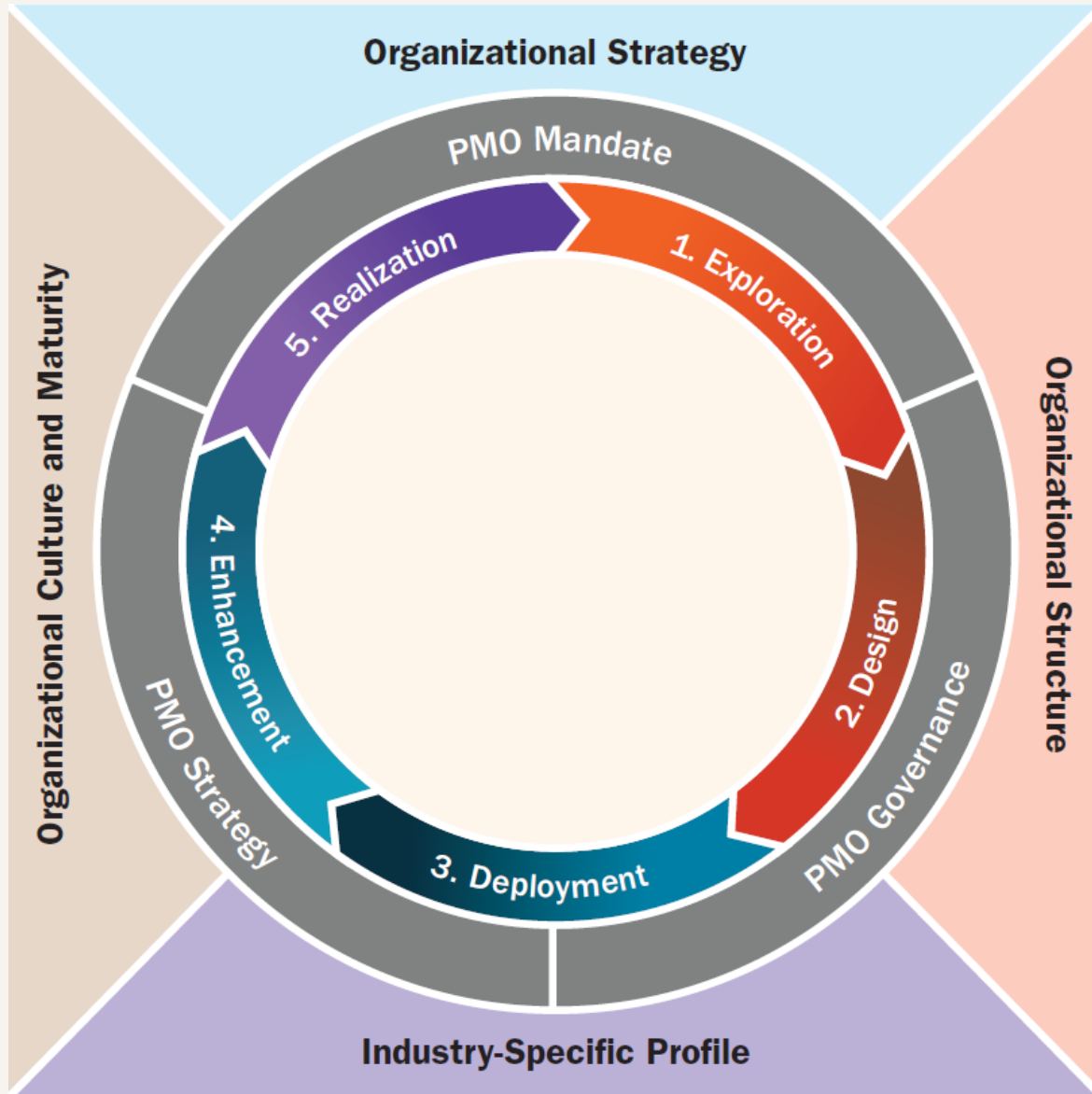


1. Estrategia Organizacional
2. Estructura Organizacional
3. Perfil Específico de la Industria
4. Cultura y Madurez Organizacional

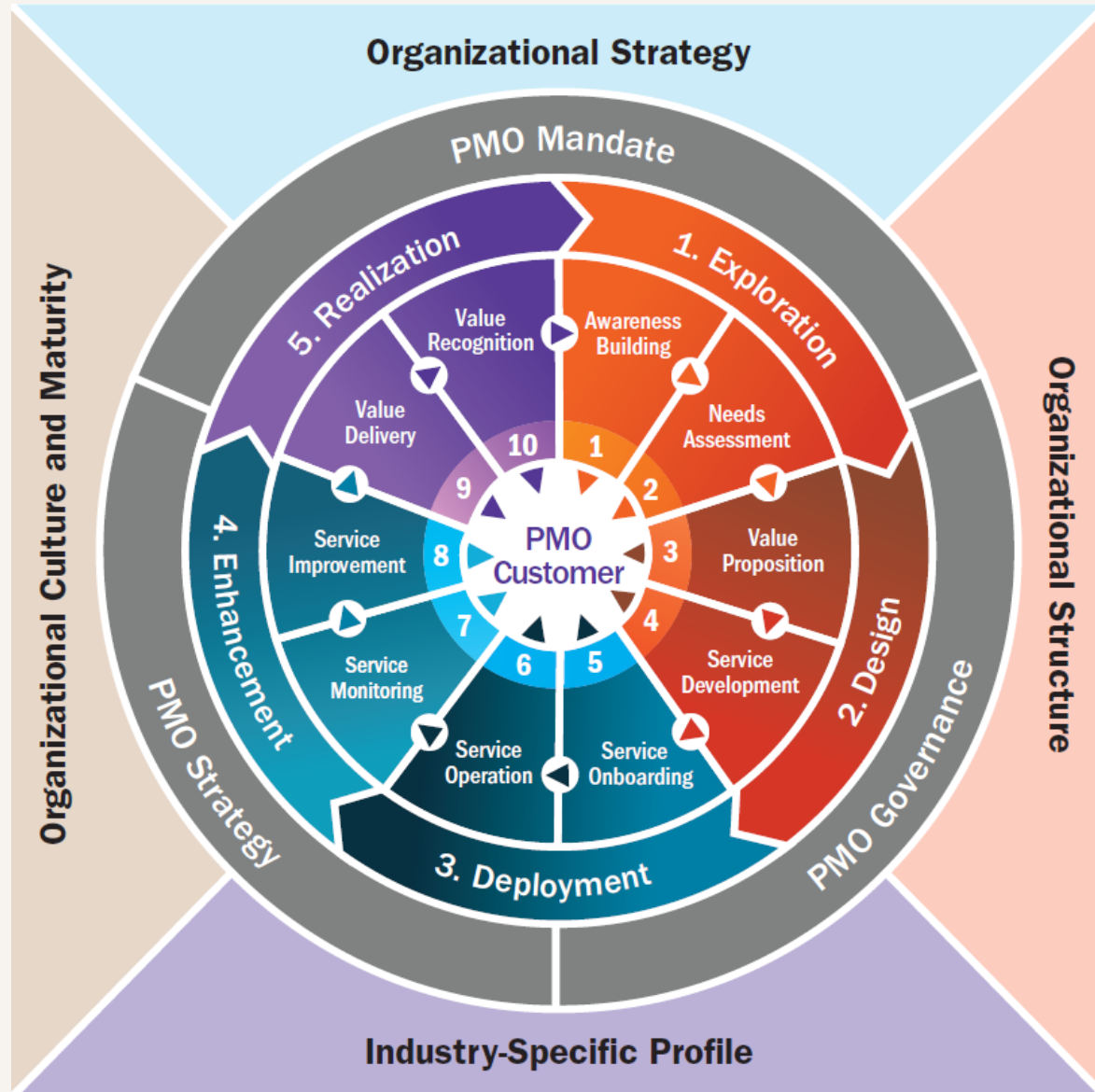


1. Mandato de la PMO
2. Estrategia de la PMO
3. Gobernanza de la PMO

Ciclo de Experiencia del Cliente de la PMO



1. Exploración
2. Diseño
3. Implementación
4. Mejora
5. Realización

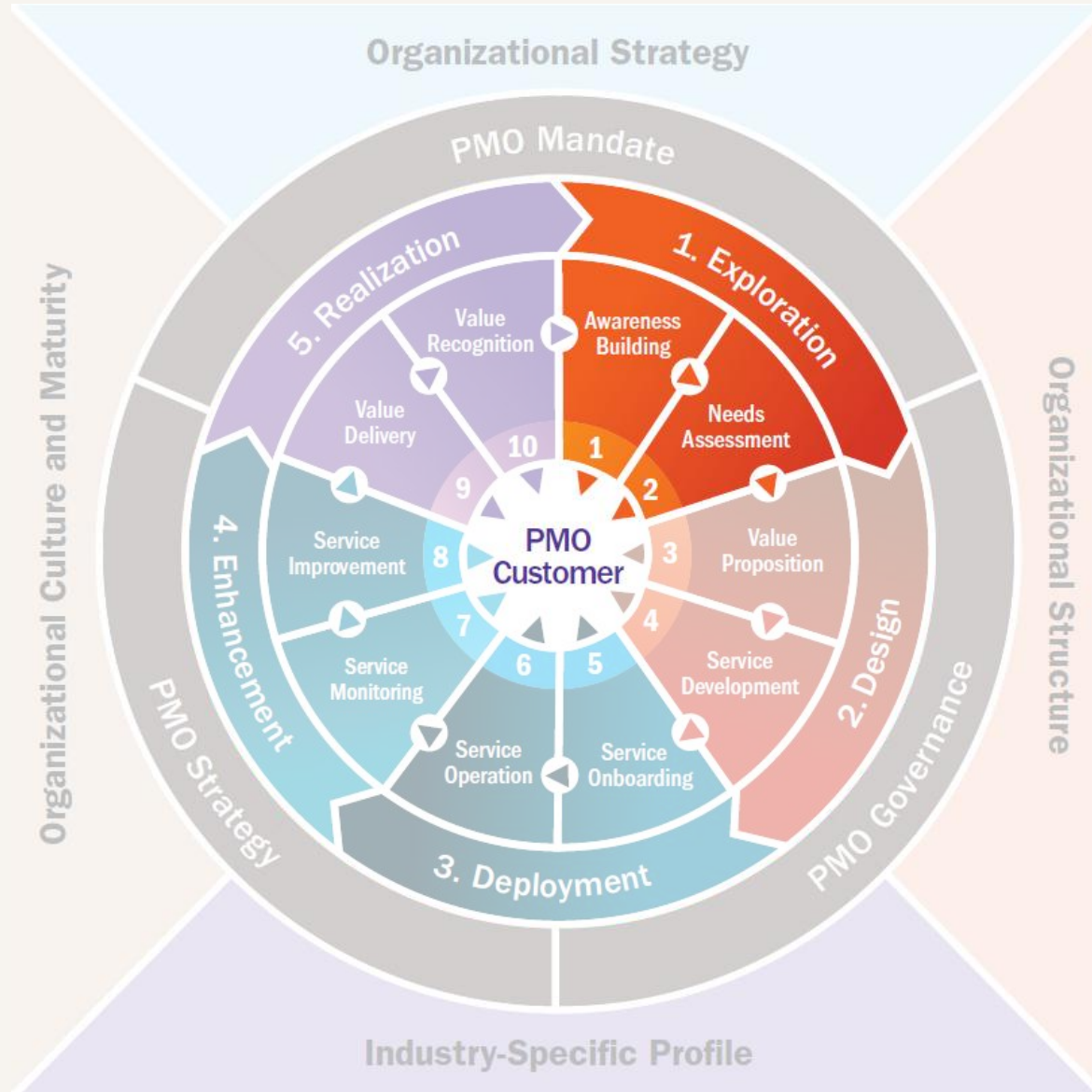


1. Construcción de Conciencia
2. Evaluación de Necesidades
3. Propuesta de Valor
4. Desarrollo de Servicios
5. Integración de Servicios
6. Operación de Servicios
7. Rendimiento de Servicios
8. Maduración de Servicios
9. Entrega de Valor
10. Reconocimiento de Valor

Soluciones Prácticas para Optimizar la Gestión

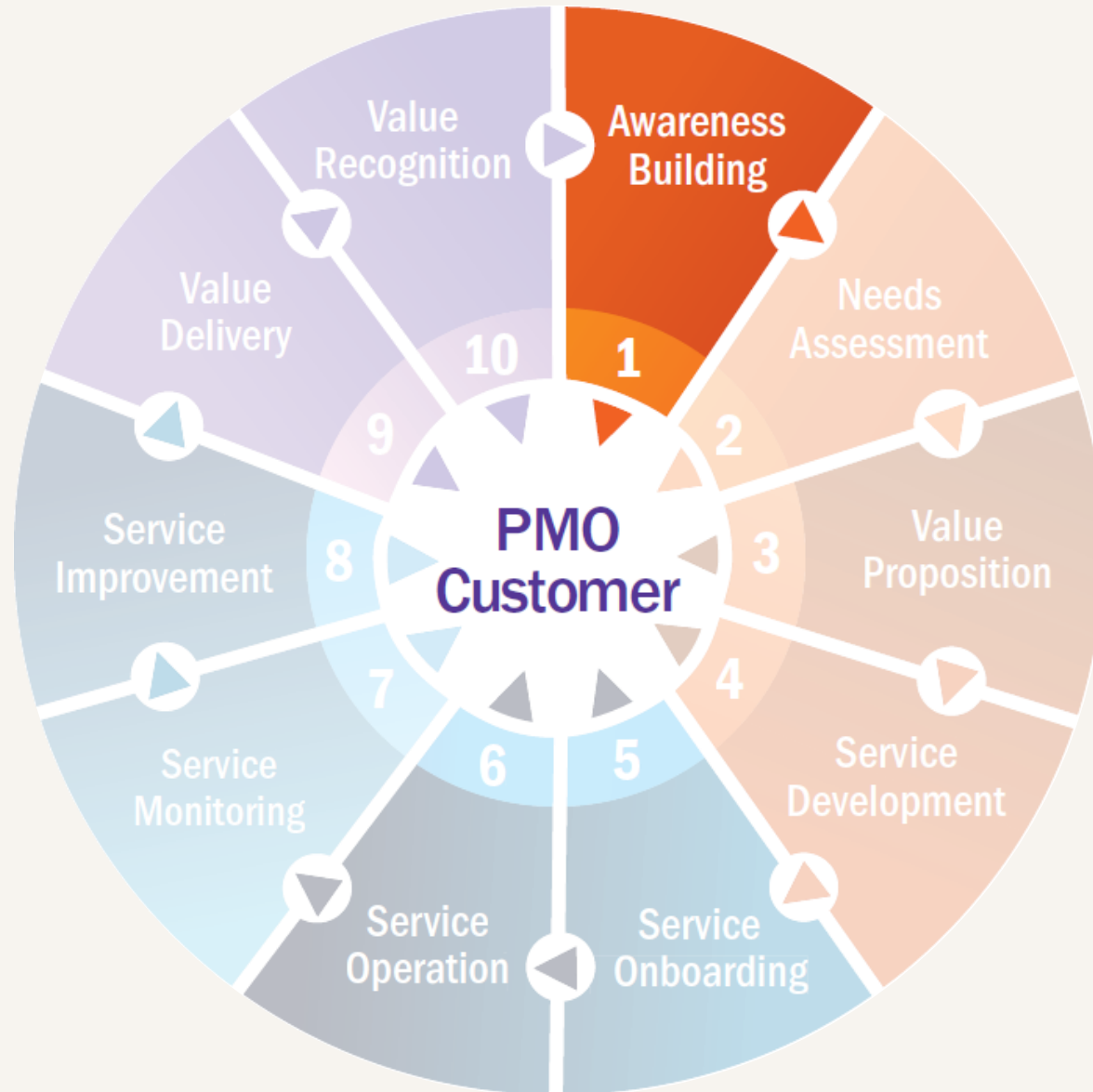
Colaboración y toma de decisiones efectivas





1. Construcción de Conciencia
2. Evaluación de Necesidades





1. Identificación de clientes potenciales de PMO
2. Establecimiento de Puntos de Contacto Regulares
3. Educación a los clientes sobre el valor de la PMO
4. Medición de la eficacia
5. Mejora continua de los esfuerzos de concientización



Autoevaluación Práctica: Evalúa la Efectividad de la Construcción de Conciencia de la PMO

Esta autoevaluación está diseñada para ayudar a los profesionales de PMO a evaluar qué tan eficazmente están construyendo y manteniendo la conciencia sobre el valor de la PMO dentro de la organización. Al enfocarse en mapear las necesidades del cliente, establecer puntos de contacto regulares, educar a los clientes y medir el impacto de los esfuerzos de concienciación, se puede lograr mayor compromiso y apoyo hacia los servicios de la PMO. Se enfatiza la mejora continua para mantener la PMO visible, relevante y alineada estratégicamente con los objetivos organizacionales.

Instrucciones: Califica el desempeño de la PMO en cada área en una escala del 1 al 5, donde:

- 1 = Nada eficaz / Ineficaz
- 2 = Rara vez / Deficiente
- 3 = A veces / Promedio
- 4 = Frecuentemente / Bueno
- 5 = Siempre / Excelente

Sección 1: Identificación de Clientes Potenciales de la PMO	
Preguntas	Calificación
a) Tenemos un mapeo integral de todos los clientes potenciales de la PMO en la organización.	
b) Hemos creado perfiles detallados de nuestros principales grupos de clientes de la PMO.	
c) Hemos segmentado a nuestros clientes potenciales según su madurez en gestión de proyectos y necesidades específicas.	
d) Entendemos las dinámicas de poder en la organización e identificamos a los tomadores de decisiones e influenciadores clave.	
e) Comprendemos las principales necesidades y puntos de dolor de cada segmento de clientes.	
Subtotal de la sección 1	0

Sección 2: Establecimiento de Puntos de Contacto Regulares	
Preguntas	Calificación
a) Contamos con una estrategia de comunicación documentada, adaptada a los distintos grupos de clientes.	
b) Hemos identificado los canales de comunicación preferidos mediante encuestas o entrevistas.	
c) Mantenemos una cadencia constante de comunicación por diferentes canales (boletines, reuniones, intranet, etc.).	
d) Nuestra estrategia de contenido incluye historias de éxito, infografías y actualizaciones sobre logros de la PMO.	
e) Monitoreamos y analizamos regularmente la efectividad de nuestros esfuerzos de comunicación.	
Subtotal de la sección 2	0

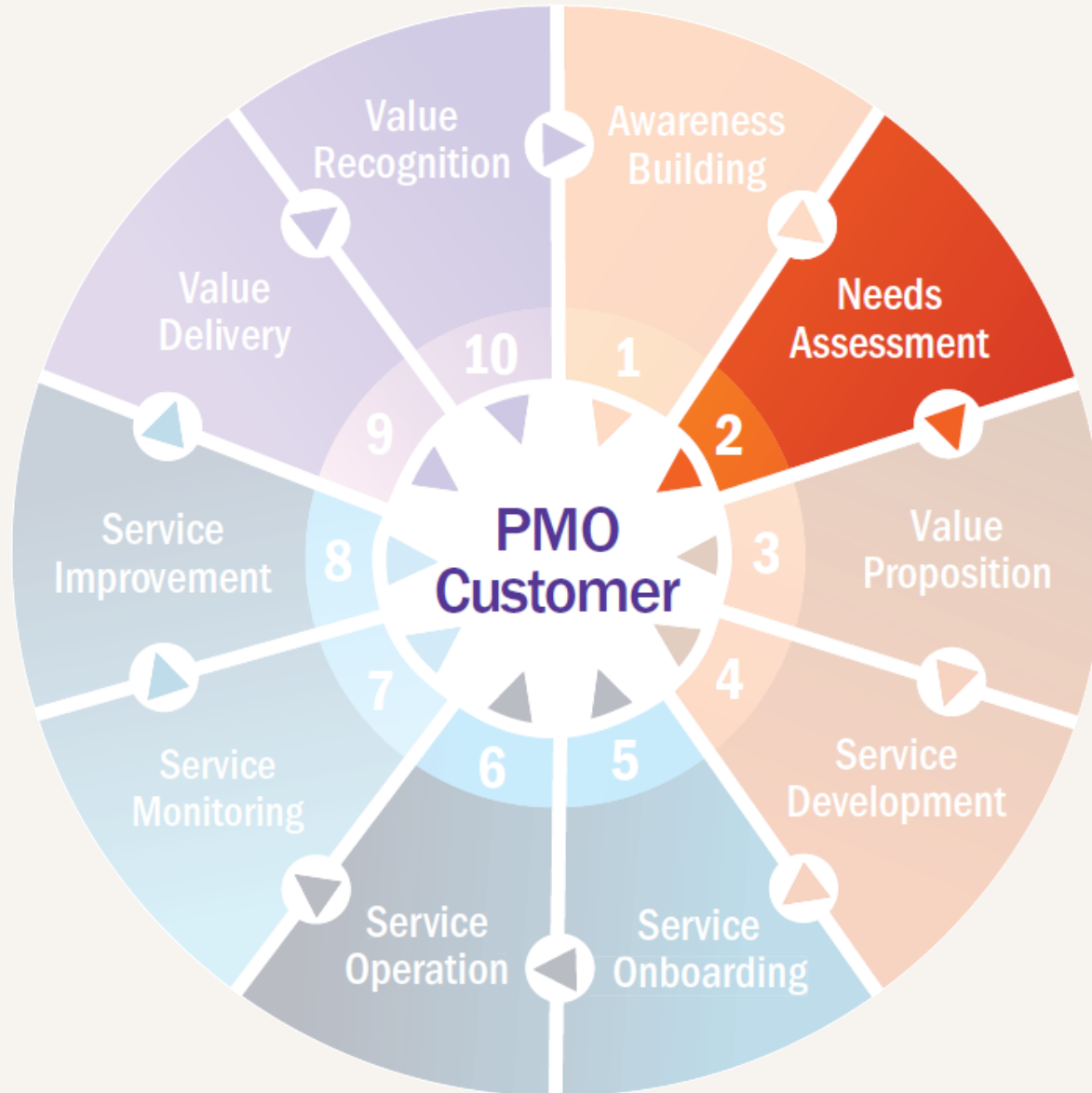
Sección 3: Educación a los Clientes sobre el Valor de la PMO	
Preguntas	Calificación
a) Tenemos una biblioteca completa de materiales educativos sobre nuestros servicios y propuesta de valor.	
b) Ofrecemos sesiones de capacitación o talleres periódicos sobre los servicios de la PMO y buenas prácticas en gestión de proyectos.	
c) Recopilamos y compartimos activamente casos de éxito que demuestran el impacto de la PMO.	
d) Contamos con un programa de "embajadores de la PMO" u otra iniciativa de promoción entre pares.	
e) Promovemos un portal o repositorio de conocimiento donde los clientes acceden a recursos, plantillas y buenas prácticas.	
Subtotal de la sección 3	0

Sección 4: Medición de la Efectividad	
Preguntas	Calificación
a) Tenemos métricas claras para medir la efectividad de nuestros esfuerzos de concienciación.	
b) Realizamos encuestas periódicas para conocer la percepción y conocimiento de los clientes sobre la PMO.	
c) Monitoreamos y analizamos el uso de nuestros servicios después de las campañas de concienciación.	
d) Compartimos los resultados con clientes clave y líderes organizacionales.	
e) Comparamos nuestras actividades de concienciación con las mejores prácticas de la industria o con PMO exitosas.	
Subtotal de la sección 4	0

Sección 5: Mejora Continua de los Esfuerzos de Concienciación	
Preguntas	Calificación
a) Analizamos la retroalimentación de los clientes para entender cómo perciben nuestros esfuerzos.	
b) Revisamos y ajustamos nuestra estrategia de comunicación con base en métricas y comentarios.	
c) Realizamos comparaciones con prácticas de otras PMO líderes.	
d) Compartimos los resultados de nuestras mediciones con los clientes clave.	
e) Implementamos mejoras basadas en los hallazgos obtenidos del monitoreo y la retroalimentación.	
Subtotal de la sección 5	0

Total General	0
---------------	---

Resultado de la Autoevaluación	
Calificación	Descripción



1. Evaluación de necesidades basada en resultados
2. Recopilación de datos y análisis de resultados
3. Análisis de brechas e identificación de oportunidades
4. Priorización y atención de necesidades identificadas
5. Demostración del valor del diagnóstico

Autoevaluación Práctica: Evalúa la Efectividad del Diagnóstico de Necesidades en la PMO

Esta autoevaluación permite a los profesionales de PMO evaluar qué tan eficazmente llevan a cabo diagnósticos de necesidades y priorizan los desafíos del cliente. Un proceso sólido de evaluación permite alinear los servicios de la PMO con los objetivos organizacionales, impulsar el éxito de los proyectos y entregar valor tangible. Esta herramienta enfatiza la importancia de recopilar datos, analizar resultados y mantener un ciclo continuo de retroalimentación.

Instrucciones: Califica el desempeño de la PMO en cada área del 1 al 5, donde:

- 1 = Nunca
- 2 = Rara vez / Deficiente
- 3 = A veces / Promedio
- 4 = Frecuentemente / Bueno
- 5 = Siempre / Excelente

Sección 1: Evaluación de Necesidades Basada en Resultados	
Preguntas	Calificación
a) Tenemos un mapeo completo del entorno de gestión de proyectos en nuestra organización.	
b) Hemos identificado y clasificado a todos los clientes potenciales de la PMO.	
c) Entendemos las prácticas y marcos actuales utilizados en gestión de portafolios, programas y proyectos.	
d) Tenemos claridad sobre las herramientas y tecnologías utilizadas en la organización para la gestión de proyectos.	
e) Analizamos periódicamente los datos históricos de resultados de portafolios, programas y proyectos.	
Subtotal de la sección 1	0

Sección 2: Recolección de Datos y Análisis de Resultados	
Preguntas	Calificación
a) Realizamos entrevistas periódicas con clientes clave para conocer sus necesidades y expectativas.	
b) Usamos encuestas para obtener datos cuantitativos sobre necesidades y nivel de satisfacción.	
c) Organizamos grupos focales con segmentos diversos de clientes para discutir sus expectativas hacia la PMO.	
d) Analizamos documentos de lecciones aprendidas y cierres de proyectos para identificar tendencias.	
e) Contamos con mecanismos de retroalimentación continua para recoger insumos sobre cambios en las necesidades.	
Subtotal de la sección 2	0

Sección 3: Análisis de Brechas e Identificación de Oportunidades	
Preguntas	Calificación
a) Utilizamos lenguaje orientado a resultados al interactuar con los clientes de la PMO.	
b) Hemos realizado ejercicios de empatía para comprender sus pensamientos y motivaciones.	
c) Creamos mapas de "dolores y beneficios" para cada grupo clave de clientes.	
d) Elaboramos mapas de experiencia del cliente con la PMO para visualizar todo su recorrido.	
e) Usamos una "matriz de expectativas de valor" que relaciona los grupos de clientes con los resultados esperados, para identificar temas comunes y conflictos.	
Subtotal de la sección 3	0

Sección 4: Priorización y Atención de Necesidades Identificadas	
Preguntas	Calificación
a) Contamos con un proceso estructurado para identificar y priorizar necesidades críticas de los clientes.	
b) Alineamos las necesidades identificadas con los objetivos estratégicos antes de diseñar servicios.	
c) Comunicamos los hallazgos del diagnóstico a todos los clientes relevantes.	
d) Tenemos un plan claro para abordar las necesidades prioritarias.	
e) Seguimos y revisamos el progreso regularmente, ajustando la estrategia de la PMO según sea necesario.	
Subtotal de la sección 4	0

Sección 5: Demostración del Valor del Diagnóstico	
Preguntas	Calificación
a) Mostramos cómo los resultados del diagnóstico se vinculan con mejores resultados en los proyectos.	
b) Utilizamos los datos obtenidos para justificar asignación de recursos y priorización de actividades.	
c) Mostramos beneficios tangibles logrados al atender dichas necesidades.	
d) Involucramos a los tomadores de decisión en el proceso de evaluación para asegurar su respaldo.	
e) Medimos el impacto a largo plazo del diagnóstico y ajustamos el enfoque en consecuencia.	
Subtotal de la sección 5	0

Total General	0
---------------	---

Resultado de la Autoevaluación	
Calificación	Descripción

Es una metodología creativa y poderosa que utiliza las piezas de LEGO® para desbloquear ideas, resolver problemas y potenciar la colaboración. A través del juego serio, transforma pensamientos en modelos visuales, facilitando conversaciones profundas y descubrimiento colectivo. Es pensar con las manos para innovar con el corazón. 🧠 🙌 ✨





Open-source/ <Introduction to LEGO® SERIOUS PLAY®>



LSP:Open-Source/1/2/3/4/5



Contents

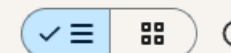
LSP:Open-Source

Basic Principles and Philosophy

/1	Introduction	4 - 5
	Why make things, rather than just talking?	6 - 7
	What LEGO® SERIOUS PLAY® is, and what LEGO® SERIOUS PLAY® is not Introduction	8 - 9
		10 - 11
/2	The Core of LEGO® SERIOUS PLAY®	12 - 13
	The three basic phases of the LEGO® SERIOUS PLAY® process	14 - 17
	The etiquette of LEGO® SERIOUS PLAY®	18 - 19
	LEGO® SERIOUS PLAY® skills building	20 - 23
/3	When and why to use LEGO® SERIOUS PLAY®	24 - 25
	Reflection, ownership and collaboration	26 - 27
/4	Using LEGO® SERIOUS PLAY®	28 - 29
	Leading the process through facilitation	30 - 31
	Reflection and Dialogue	32 - 33
	Creating LEGO® SERIOUS PLAY® workshops that work	34 - 37
/5	Taking it further	38 - 41



Lego Serious Play ▾ 👤



Tipo ▾ Personas ▾ Modificado ▾ Fuente ▾

Nombre 	Propietario	Fecha de modific...	Tamaño de a	
 LSP Magazine - Issue 10 AMH.pdf 👤	 yo	9:54	3,9 MB	⋮
 LSP Magazine - Issue 11 AMH.pdf 👤	 yo	9:55	4,3 MB	⋮
 LSP Magazine - Issue 12 AMH.pdf 👤	 yo	9:55	3 MB	⋮
 LSP Open Source.pdf 👤	 yo	9:54	35,2 MB	⋮
 PMI_Capitulo_Bajio_Avances_y_Logros_Resumen_Anual.pdf 👤	 yo	31 dic 2025	18,5 MB	⋮
 PMI_Capitulo_Bajio_Presentacion.pdf 👤	 yo	7 ene	20,4 MB	⋮

Construyendo Identidad



Identificación de Expectativas





Desarrollo de Iniciativas

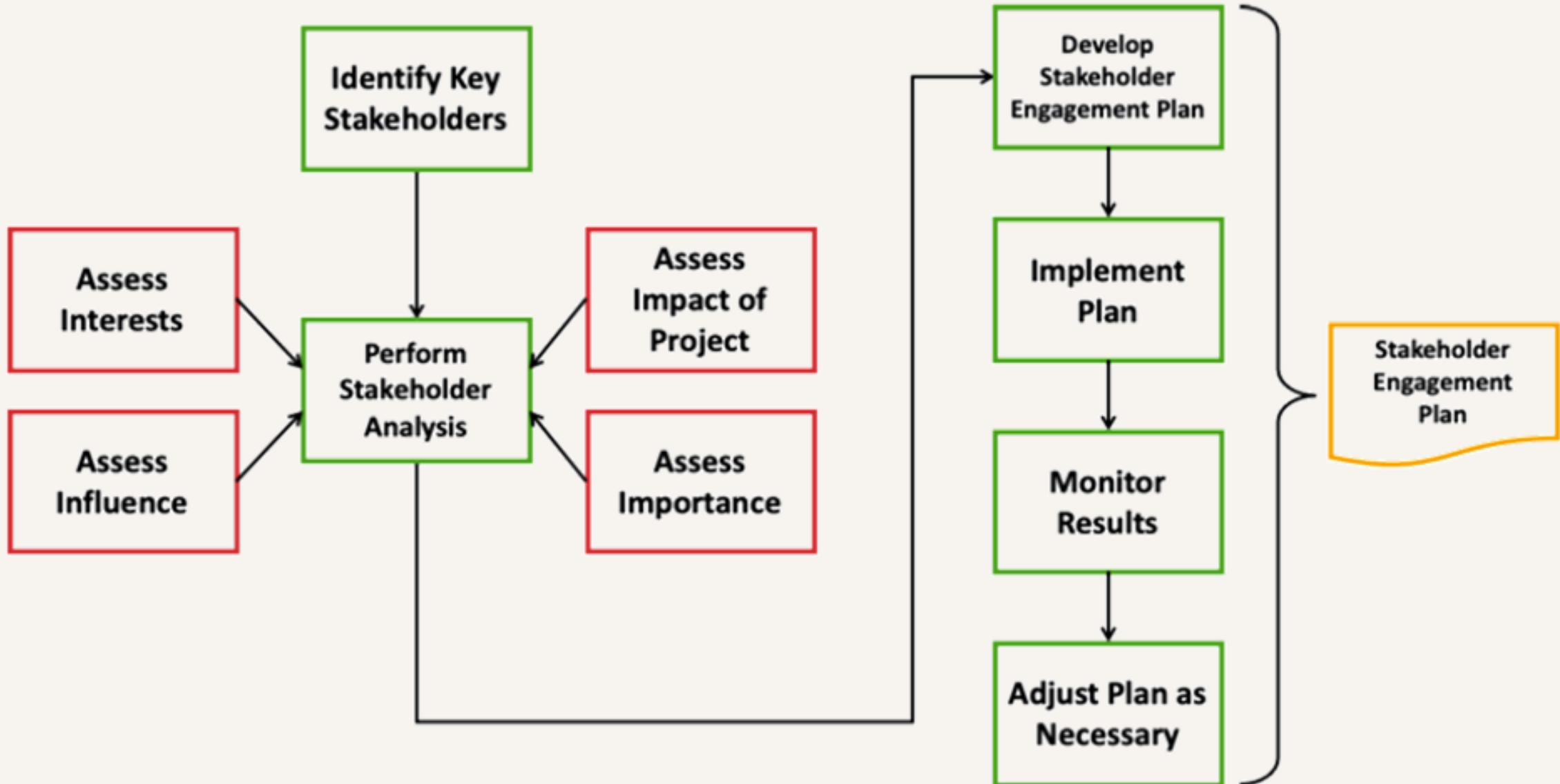


Trabajo en Equipo

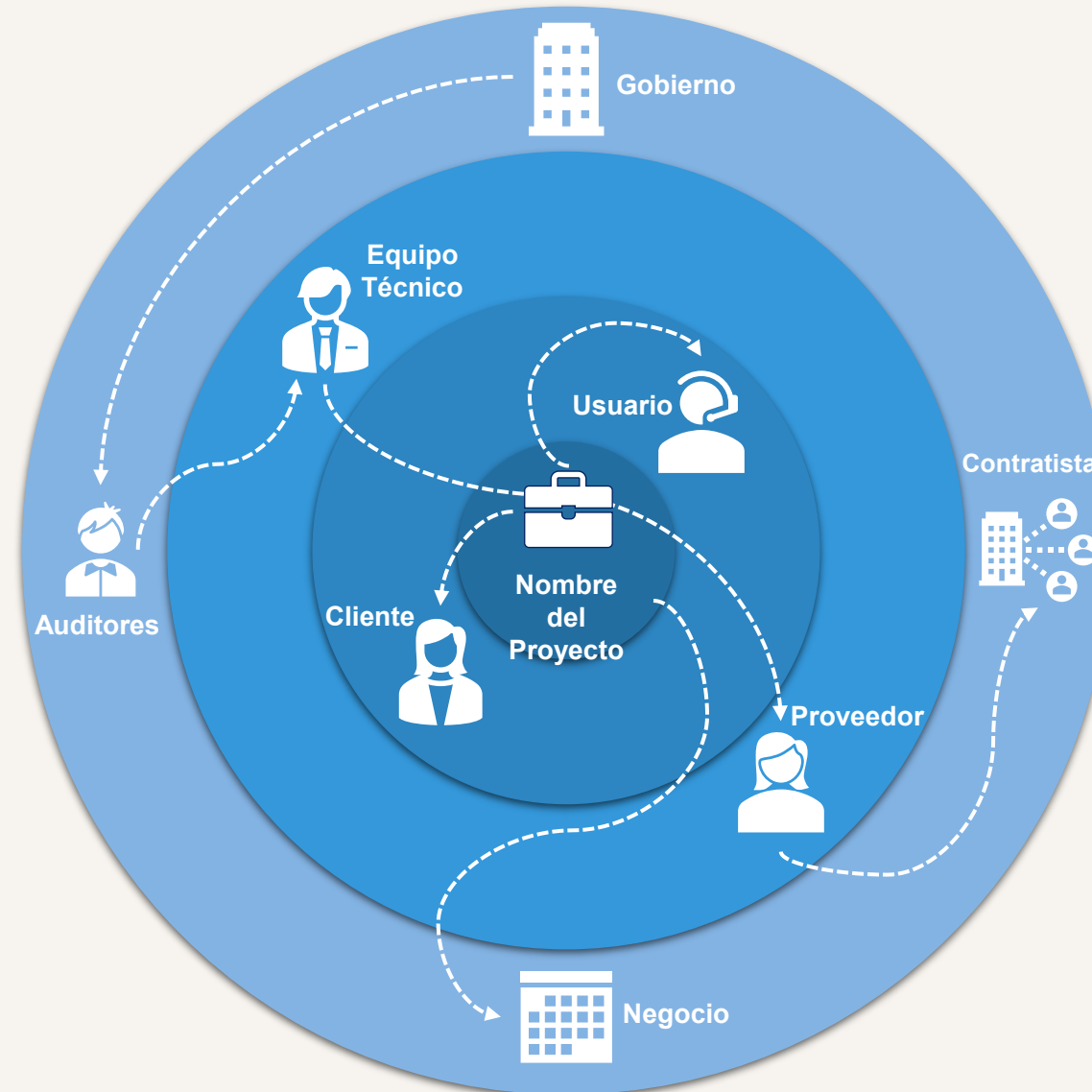


Gamificación es el arte de diseñar **experiencias** que tocan mentes y mueven **corazones**, inspirando a las personas a actuar a través del **poder del juego**. 🚀❤️



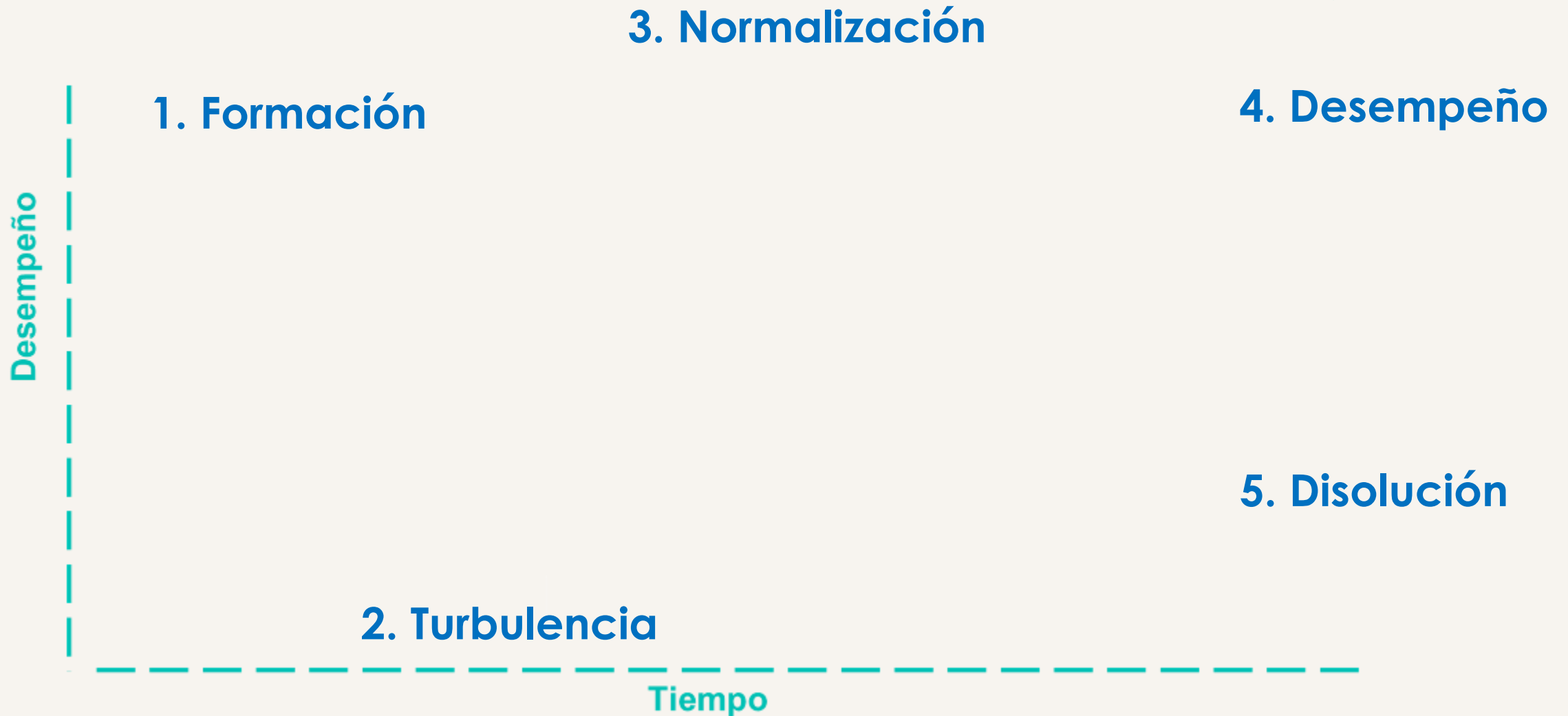


Análisis de interesados



Project Canvas

PROJECT MANAGER:	PATROCINADOR:	PROGRAMA:
PROPÓSITO:	ALCANCE:	CRITERIOS DE ÉXITO (KPI):
Propósito (¿Por qué hacemos el proyecto?), Proceso (¿Cómo lo haremos?) y Resultado (¿Qué esperamos?). 		
HITOS:	OBJETIVO Y ENTREGABLES:	
	✓ Objetivos: 	
FASES / ACTIVIDADES:	✓ Entregables: 	
		
EQUIPO:	STAKEHOLDERS:	USUARIOS:
		
RECURSOS:	LIMITACIONES:	RIESGOS:
		



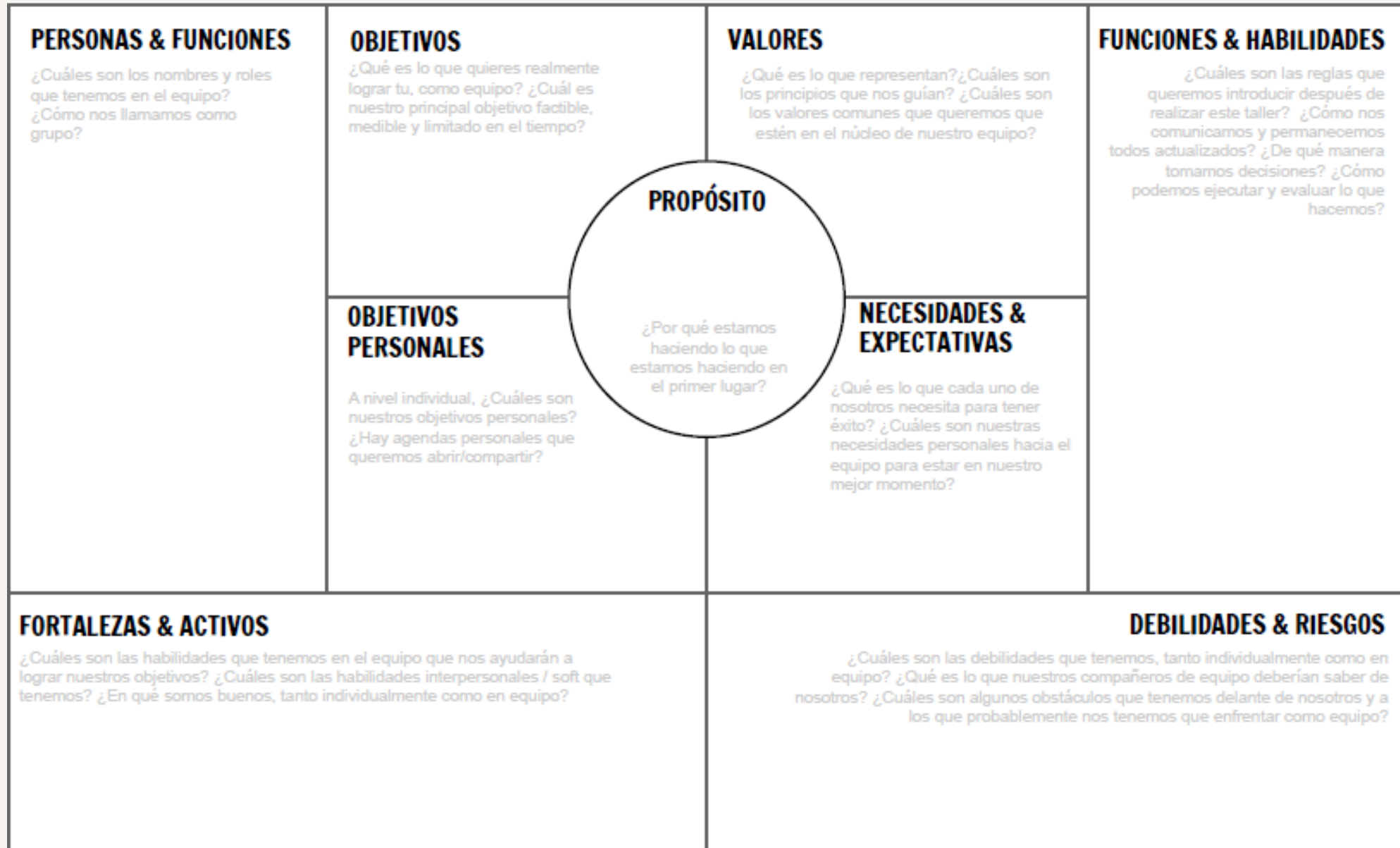
LAS 4 ETAPAS DE FORMACIÓN DE EQUIPOS

MODELO DE TUCKMAN

EMPEZAR

Antonio Maturano Huerta, PMP

The Team Canvas



**LAS CINCO
DISFUNCIONES
DE UN EQUIPO**

PATRICK LENCIONI



05



04



03



02



01

Modelo de Liderazgo Normativo de Vroom y Yetton

ÁRBOL DE DECISIÓN PARA SITUACIONES GRUPALES

Grupales

RECOMENDACIONES PARA SITUACIONES GRUPALES

La figura del árbol de decisión, en función de las respuestas a las preguntas de las variables situacionales; como se aprecia, en algunas situaciones el líder puede adoptar varias conductas.

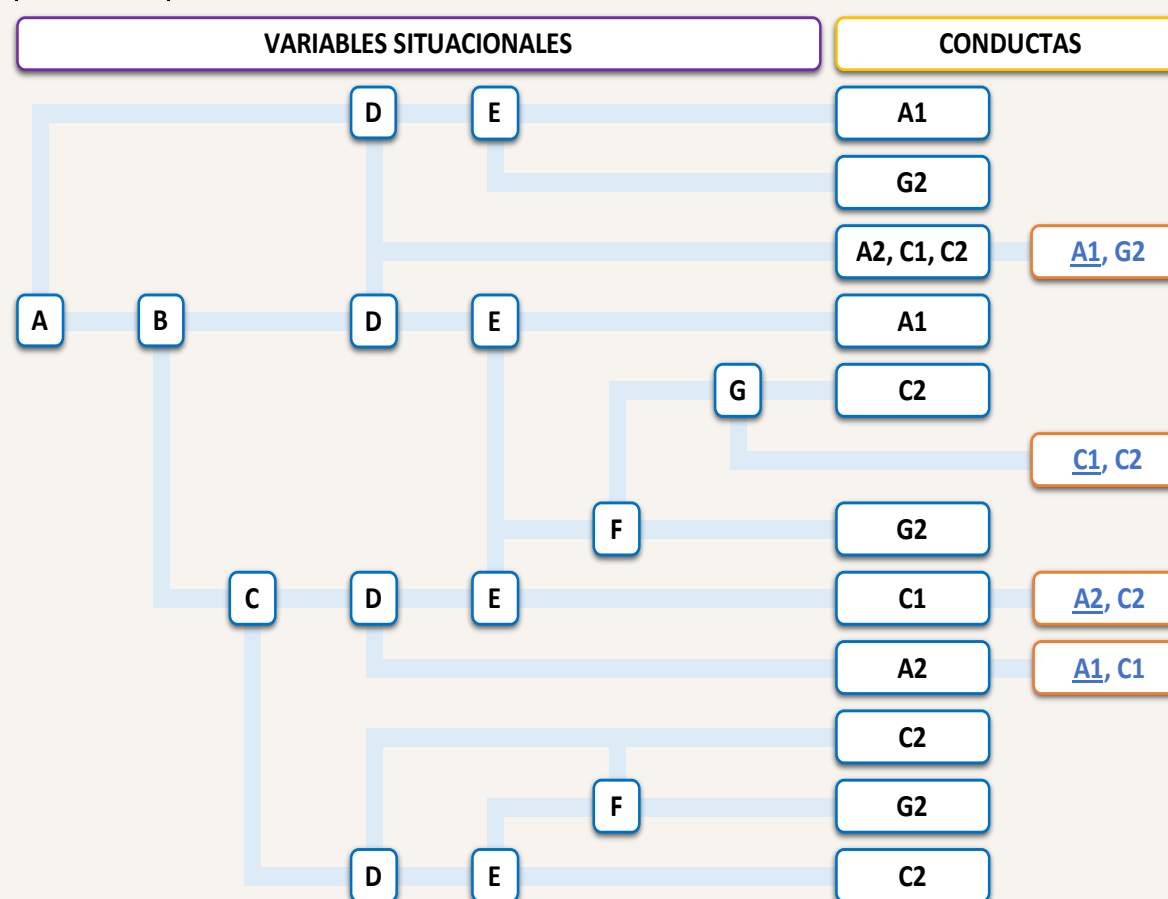
Adicional a lo anterior, y para aquellas situaciones con más de una conducta posible, el líder debe considerar el contexto:

SI PRIVILEGIA LA EFICIENCIA EN EL TIEMPO

Tiene que optar por una conducta más autocrática, ya que un modelo participativo es más lento. En este caso, la conducta sugerida está a la derecha de la figura, con color azul y subrayada (ejemplo A1).

SI PRIVILEGIA LA INVERSIÓN DE TIEMPO

Tiene que optar por una conducta más participativa para el desarrollo del equipo (habilidades y conocimiento). En este



Elaborado por Antonio Maturano Huerta

Modelo de Liderazgo Normativo de Vroom y Yetton

ÁRBOL DE DECISIÓN PARA SITUACIONES INDIVIDUALES

Individuales

RECOMENDACIONES PARA SITUACIONES INDIVIDUALES

En el caso de una situación individual (la decisión afecta a un único colaborador):

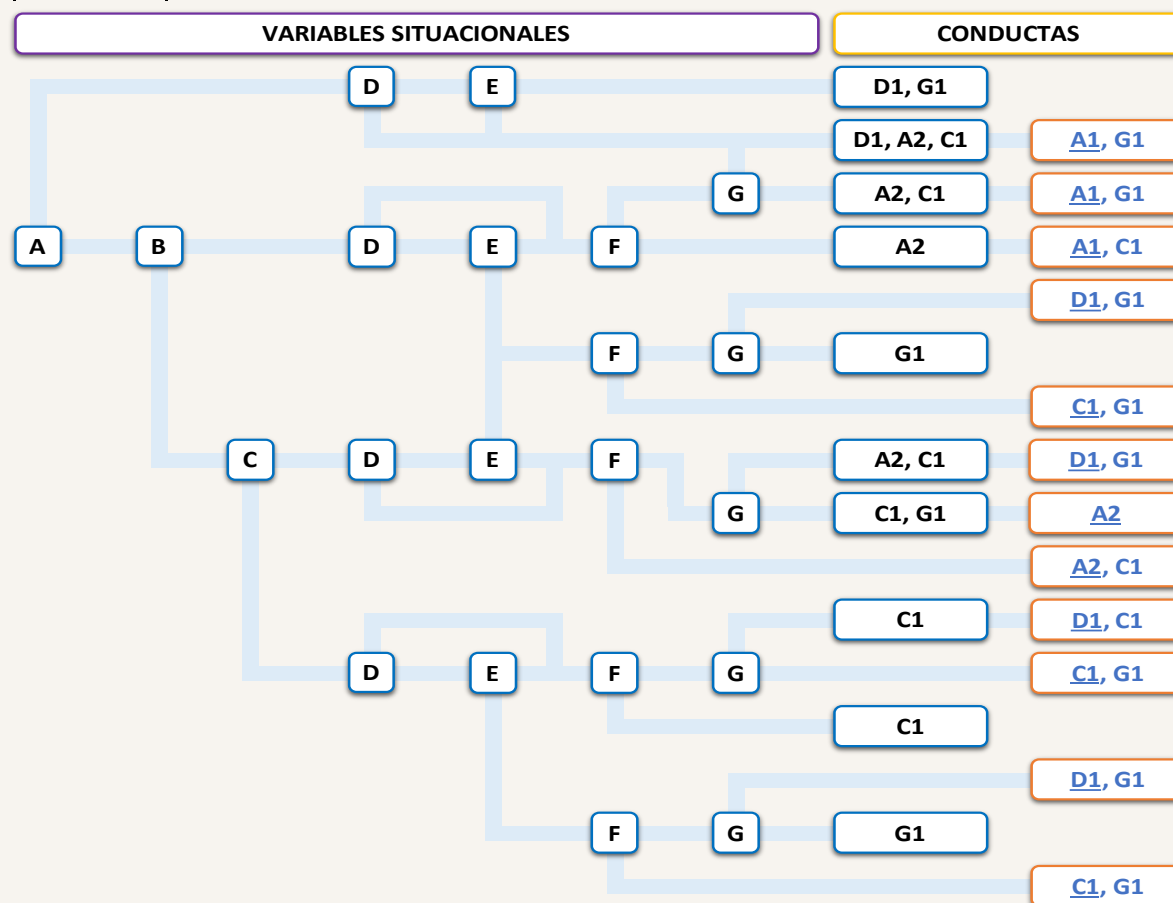
SI PRIVILEGIA LA EFICIENCIA EN EL TIEMPO

La conducta sugerida está a la derecha de la figura, con color azul y subrayada (ejemplo A1).

SI PRIVILEGIA LA INVERSIÓN DE TIEMPO

Tiene que optar por una conducta más participativa para el desarrollo del colaborador (habilidades y conocimiento). En este caso, la conducta sugerida está en cursivas (ejemplo G1).

Nota: el modelo de inversión de tiempo no es más lento que el modelo de eficiencia de tiempo, por tratarse de un solo colaborador.



Elaborado por Antonio Maturano Huerta

Modelos de Gestión del Cambio Organizacional

Nombre del modelo	Componentes principales	Cuándo utilizar
ADKAR	▪ Conciencia (de la necesidad de cambio) ▪ Deseo (de participar y apoyar el cambio) ▪ Conocimiento (de cómo cambiar) ▪ Habilidad (para implementar las competencias y comportamientos requeridos) ▪ Refuerzo (para sostener el cambio)	Para ayudar a las personas a cambiar
Modelo de Transición de Bridges	▪ Finalización, pérdida y dejar ir ▪ La zona neutral ▪ El nuevo comienzo	Cuando los cambios se implementarán lentamente

Modelos de Gestión del Cambio Organizacional

Nombre del modelo	Componentes principales	Cuándo utilizar
Modelo de Kotter	▪ Crear un sentido de urgencia ▪ Construir una coalición guía ▪ Desarrollar una visión estratégica ▪ Involucrar a todos ▪ Eliminar barreras y reducir fricción ▪ Generar victorias a corto plazo ▪ Mantener la aceleración ▪ Anclar los cambios en la cultura	Cuando necesitas una guía paso a paso sobre qué hacer y en qué orden
Curva del Cambio de Kübler-Ross	▪ Negación ▪ Ira ▪ Negociación ▪ Depresión ▪ Aceptación	Cuando gestionar las emociones es clave para lograr el cambio

Modelos de Gestión del Cambio Organizacional

Nombre del modelo	Componentes principales	Cuándo utilizar
Modelo de Lewin	▪ Descongelar ▪ Cambiar ▪ Recongelar	Cuando se requieren cambios profundos en procesos y prácticas en toda la organización
Modelo 7-S de McKinsey	▪ Estrategia ▪ Estructura ▪ Sistemas ▪ Valores compartidos ▪ Estilo ▪ Personal ▪ Habilidades	Para determinar qué cambios son necesarios analizando cómo los siete elementos no se alinean o no se apoyan entre sí

Modelos de Gestión del Cambio Organizacional

Nombre del modelo	Componentes principales	Cuándo utilizar
Teoría del Nudge	▪ Definir claramente los cambios ▪ Considerar los cambios desde la perspectiva de los empleados ▪ Usar evidencia para mostrar la mejor opción ▪ Presentar el cambio como una elección ▪ Escuchar la retroalimentación ▪ Limitar obstáculos ▪ Mantener el impulso con logros a corto plazo	Cuando el compromiso de los empleados es especialmente importante; se basa en influir en las decisiones para que las personas elijan el cambio en lugar de imponerlo



Herramientas ▾ 👤



Tipo ▾ Personas ▾ Modificado ▾ Fuente ▾

Nombre 	Propietario	Fecha de modific...	Tamaño de a	
 01 Power BI.zip 👤	 yo	14:03	3,2 MB	⋮
 02 Formato F- PM-MX-ES-002 Project Canvas v1.pptx 👤	 yo	14:02	450 kB	⋮
 03 Modelo_de_Liderazgo_Normativo_de_Vroom_y_Yetton.xlsx 👤	 yo	16 nov 2024	512 kB	⋮
 04 Batalla Espacial ST.xlsm 👤	 yo	16:03	6,3 MB	⋮
 05 Serpientes y Escaleras PMO.xlsm 👤	 yo	12 jun 2024	5,3 MB	⋮
 06 Puntos y Cajas.xlsm 👤	 yo	4 nov 2022	307 kB	⋮
 07 Teoria de Liderazgo Situacional.pdf 👤	 yo	14:20	379 kB	⋮

El Bien Ser

Sé honesto, puntual, disciplinado, trabajador y estudioso

El Bien Hacer

Todo lo que hagas, hazlo bien desde el principio

El Bien Estar

Cuando das lo mejor de ti a las personas, sientes bienestar

El Bien Tener

No busques dinero o cosas materiales de manera rápida y fácil sin haberlo hecho bien.





Mtro. Antonio Maturano Huerta, PMP, LSP
Presidente Capítulo Bajío

in: www.linkedin.com/in/antonio-maturano-pmp

w: www.pmibajio.org.mx

m: 56-3219-7408

Redes del PMI Capítulo Bajío

<http://www.youtube.com/@pmibajiomexicochapter130>

2

<https://www.facebook.com/PMI.BajioMexico.Chapter>

<https://www.instagram.com/pmibajio/>

<https://twitter.com/pmsbajio>

21 marzo 2026

Muchas Gracias por su Atención

Mtro. Antonio Maturano Huerta, PMP, LSP